

Poursuite d'études

EN BTS

Management Commercial Opérationnel (M.C.O)
Négociation et Digitalisation de la Relation Client (N.D.R.C)
Support à l'Action Managériale (S.A.M.)
Commerce International (C.I.)

VIE ACTIVE

Option A :
Employé commercial
Vendeur qualifié
Vendeur spécialiste

Option B :
Conseiller relation client à distance
Conseiller en vente directe
Vendeur à domicile indépendant
Commercial
Représentant commercial

PROMOTIONS POSSIBLES

Option A :
Manager de rayon
Chef des ventes
Directeur adjoint de magasin

Option B :
Chargé de prospection
Délégué commercial
Technico-commercial

Pour nous contacter

**Lycée Polyvalent
Lycée des Métiers
"Services à la Personne"
Privé Catholique
Frédéric OZANAM**

Site Mont-Héry
1 Rue de la Fraternité
51000 CHALONS EN CHAMPAGNE

Téléphone : 03 26 69 32 70
secretariat.direction@ozanam-lycee.fr

www.ozanam-lycee.fr



@OzanamLyceeChalons



Garçons Internat Collège St-Etienne
Filles Lycée Ozanam

Baccalauréat
Filière Professionnelle

**Métiers
du Commerce
et
de la Vente**



Lycée
Polyvalent
Privé Catholique
Frédéric Ozanam

Le BAC Pro Métiers du Commerce et de la Vente

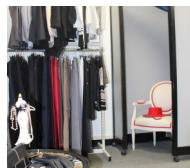
Option A

Animation et Gestion de l'Espace Commercial

Option B

Prospection Clientèle et Valorisation de l'Offre Commerciale

Le BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente se prépare à l'issue de la classe de Seconde Métiers de la Relation Clients.



PROFIL

- Sens de l'accueil, qualités d'écoute et de disponibilité
- Aptitude à la communication et à l'expression
- Sens du contact humain
- Prise d'initiatives
- Autonomie, réactivité, implication, dynamisme
- Rigueur dans la gestion et l'organisation de l'espace de vente, dans le respect des règles de l'entreprise
- Respecter les règles de confidentialité et de déontologie professionnelle

COMPÉTENCES

La formation Professionnelle s'organise autour de plusieurs activités :

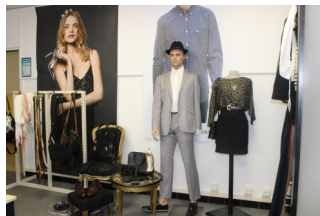
- Activité 1 : Conseiller et vendre
- Activité 2 : suivre les ventes
- Activité 3 : Fidéliser la clientèle et développer la relation client

Option A : Activité 4A :

- Animer et gérer l'espace commercial

Option B : Activité 4B :

- Prospecter et valoriser l'offre commerciale



PÉRIODES DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

16 semaines réparties durant les 2 années de BAC PRO :

- 8 semaines en Première
- 8 semaines en Terminale

PREMIÈRE BAC PROFESSIONNEL

Obtention du BEP M.R.C.
PFMP : 8 semaines réparties en 2 périodes

TERMINALE BAC PROFESSIONNEL

PFMP : 8 semaines réparties en 2 périodes

HORAIRES

Enseignement Général	1ère	Tle
Français / Histoire-Géographie/EMC	3 h	3 h
Mathématiques	2 h	1 h 30
LVA	2 h	2 h
LVB	1 h 30	1 h 30
Arts Appliqués	1 h	1 h
EPS	3 h	2 h
Enseignement Professionnel	1ère	Tle
Prévention-Santé-Environnement	1 h	1 h
Enseignement Professionnel	9 h 30	10 h
Co-Intervention	1 h 30	1 h
Réalisation d'un chef d'œuvre	2 h	2 h
Economie-Droit	1 h	1 h
Accompagnement Personnalisé	1 h	1 h
Consolidation	1 h	1 h
Aide à l'Orientation	1 h	1 h 30



Vie lycéenne

Association Sportive
Cafétéria et self
Cours de fitness